



ตอนที่ 6

บริหารธุรกิจและความสัมพันธ์ กับเพื่อนอย่างมืออาชีพ

การทำธุรกิจกับเพื่อนมีข้อดีมากมาย มีเพื่อนช่วยคิดช่วยทำ มีเพื่อนที่เข้าใจเราและใช้จุดแข็งของแต่ละคนในการทำงาน แต่หลายคนก็เตือนว่า **“ทำธุรกิจกับเพื่อน ระวังจะเสียเพื่อน”** เป็นการเตือนใจให้คิดให้รอบคอบ

ลองมาฟังแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจพร้อมรักษาความเป็นเพื่อนไปด้วยกับ 3 เพื่อนรักต่างวัยคือ **คุณศศิกานต์ ทิพย์ศิริ คุณศักดา แสงกันหา และคุณกาญจนา ศรีเดช ผู้ร่วมก่อตั้งและบริหาร บริษัท ยูโอไอเค ออแกนิคฟาร์ม จำกัด** ผู้ประกอบธุรกิจปลูกผักปลอดสารพิษและต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผลผลิตการเกษตรด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัย ผลิตภัณฑ์ที่ได้คือ เจลลี่ผัก Mana V Jelly และน้ำผักพร้อมดื่ม Fix Plant

คุณศักดา เปิดเผยว่า บริษัท ยูโอไอเค ออแกนิคฟาร์ม จำกัด เป็นการรวมตัวของคนรุ่นใหม่ที่น่าสนใจทำธุรกิจ ทั้ง 3 คนเป็นเพื่อนเรียนที่มหาวิทยาลัย

เกษตรศาสตร์ มีโครงการจะต้องทำ Project แต่ไม่อยากลงทุนเองจึงได้นำเรื่องนี้มาหารือกับคุณศศิกานต์ ซึ่งมีกิจการของครอบครัวคือ ทำสวนฟักออร์แกนิก และได้มาเจอคุณกาญจนาซึ่งเรียนปริญญาโทอยู่ คุณกาญจนามีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการ โดยเฉพาะการทำตลาดออนไลน์ แต่ละคนมีความสามารถคนละด้านจึงคิดว่า ถ้ามารวมตัวกันทำงานจะเป็นส่วนผสมที่ลงตัว จึงชักชวนมาทำ Project ร่วมกัน

“เราขอทุนสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์กรมหาชน) หรือ สกว. ได้รับทุนให้ทำการวิจัยการแปรรูปสินค้าเกษตร จำนวน 200,000 บาท เป็นการต่อยอดงานวิจัยที่ สกว. มีอยู่ให้เห็นผลในเชิงพาณิชย์และสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ เราแบ่งงานกันทำ ด้านการวางแผนธุรกิจ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์พร้อมพิชิตชอบ งานด้านสวนผักให้คุณศศิกานต์ดูแล ส่วนงานบริหารจัดการ

Mana V Jelly



และการตลาดคุณกาญจนาเป็นผู้รับผิดชอบ เราเริ่มต้นโครงการด้วยการทำ Survey หาข้อมูล พบว่าคนส่วนใหญ่มีปัญหาลูกไม่ชอบรับประทานผัก จึงได้ร่วมกันวิจัยว่า ทำอย่างไรให้เด็กหรือคนที่ไม่ชอบรับประทานผักสามารถบริโภคผักได้ง่ายขึ้นเพื่อให้ได้สารอาหารครบถ้วน” คุณศศิกานต์กล่าว

คุณศศิกานต์กล่าวว่า ครอบครัวทำสวนผักออร์แกนิกอยู่ที่ อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งได้รวมกลุ่มกับเกษตรกรชุมชนอุโลกสีห์หมื่น ทำให้มีพื้นที่เพาะปลูกผักรวมมากกว่า 100 ไร่ ปลูกผักจำหน่ายทั้งในรูปแบบผักสดและกระเช้าผักเพื่อสุขภาพ เมื่อจัดตั้งบริษัทแล้วก็ได้เข้าไปช่วยเกษตรกรวางแผนการผลิตควบคุมคุณภาพผักตั้งแต่เริ่มเพาะปลูก ทั้งการใส่ปุ๋ย รดน้ำ กำจัดแมลงศัตรูพืช เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและมีผลผลิตมาก ได้ประกันราคาให้เกษตรกรว่าจะรับซื้อผักสูงกว่าราคาตลาด ทำให้มีผักที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากกรมวิชาการเกษตรมากกว่า 26 ชนิด มีผลผลิตผักที่ได้จากวิสาหกิจชุมชนทั้งหมดสัปดาห์ละ 200 กิโลกรัม มีผลผลิตเพียงพอที่จะนำไปแปรรูปเป็นเจลลี่ผัก

คุณศศิกานต์กล่าวต่อไปว่า การนำงานวิจัยของ สกว. มาต่อยอดผลิตเป็นสินค้าจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ ต้องปรับสูตรเพื่อให้ดีขึ้นและเหมาะสมกับการผลิต การผลิตเจลลี่ผักบริษัทได้เปลี่ยนสูตรจากเดิมที่ใช้ Pectin เป็นสารเพิ่มความหนืดของเจลลี่ มาใช้ Carrageenan ซึ่งเป็นสารที่ช่วยในเรื่องการแข็งตัว ทำให้ texture ของเนื้อเจลลี่คงรูปเป็นแท่งได้ง่าย สูตรที่ปรับแล้วจะจดสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ต่อไป

“สินค้าของเรามีวิตามินจากผักครบถ้วนและช่วยในการขับถ่าย เหมาะสำหรับเด็ก ผู้ป่วย และผู้ที่ไม่ชอบบริโภคผัก สะดวกพกพาง่าย เมื่อนำสินค้าออกวางตลาดก็ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคดีมาก จึงได้คิดพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ใหม่ เพิ่มไลน์การผลิตน้ำผักพร้อมดื่มจากผักพื้นบ้านของไทยอย่างผักปลัง พักกระสัง ซึ่งมีคุณค่าทางอาหารสูงมาก” คุณศศิกานต์กล่าว



**การทำธุรกิจกับเพื่อนนั้น ทุกคนรู้ว่าอันตราย
ก่อนเริ่มทำงานทั้ง 3 คนได้ตกลงกันแล้วว่า
หากมีปัญหาในเรื่องของเงินหรือผลประโยชน์เข้ามา
เราจะปิดบริษัท เลิกทำธุรกิจ เพื่อรักษาความเป็นเพื่อนเป็นพี่น้องเอาไว้**



ในช่วงแรกธุรกิจเดินทางไปด้วยดี คุณกาญจนารับหน้าที่ทำการตลาดออนไลน์ มีการนำสินค้าไปวางจำหน่ายบนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ และทางโซเชียลมีเดีย รวมทั้งไปร่วมออกบูทในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง จนมีเทรดเดอร์ชาวสิงคโปร์ได้ลองชิมผลิตภัณฑ์แล้วชื่นชอบ จึงติดต่อขอสั่งซื้อสินค้าไปจำหน่ายในสิงคโปร์

คุณกาญจนาเปิดเผยว่า วันหนึ่งมี Influencer จากสิงคโปร์ ติดต่อขอเยี่ยมชมสวนพริกที่จังหวัดกาญจนบุรี ในขณะที่เยี่ยมชมสวนพริกก็ Live สดให้เห็นบรรยากาศไปด้วยทำให้คำสั่งซื้อสินค้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ฐานการส่งออกหลักของบริษัทอยู่ที่สิงคโปร์ ซึ่งบริษัทมีแผนจะขยายตลาดไปยังตลาดอื่น ๆ ต่อไป

ดูเหมือนกิจการของยูไอโอเอค ออแกนิกฟาร์มจะไปได้ดี แต่กลับมีคลื่นใต้น้ำเกิดขึ้น ทำให้เกือบจะต้องเลิกกิจการ เพราะพู่ตือหุนที่ดูแลแต่ละส่วนงานมีปัญหาการทำงาน แต่ไม่สื่อสารหรือแชร์ปัญหาที่เจอให้เพื่อนร่วมงานรับรู้ และช่วยกันแก้ไขปัญหา

คุณศักดา กล่าวว่าการทำธุรกิจกับเพื่อนนั้น ทุกคนรู้ว่าอันตราย ก่อนเริ่มทำงานทั้ง 3 คน ได้ตกลงกันแล้วว่า หากมีปัญหาในเรื่องของเงินหรือผลประโยชน์เข้ามาเราจะไม่บริษัท เลิกทำธุรกิจเพื่อรักษาความเป็นเพื่อนเป็นพี่น้องเอาไว้ แต่ในการทำงานจริง ๆ ทุกคนตั้งใจทำงาน ไม่มีใครเอาเปรียบใคร ระบบบัญชีโปร่งใส มีเพียงปัญหา



เรื่องความรู้สึก ทุกคนเก็บปัญหาที่เจอไว้กับตัวเอง จนวันหนึ่งก็ระเบิดออกมา

“หลังจากแบ่งงานกันแล้ว ทุกคนมีว่แต่ทำงานรับผิดชอบงานในส่วนของตัวเอง มีปัญหางานล้นมือหรือทำงานไม่ได้ตามเป้าหมายแต่ก็ไม่ได้สื่อสารกัน ไม่ขอความช่วยเหลือ เช่น ในช่วงที่มีการดีลงานกับต่างประเทศเป็นช่วงที่คุณกาญจนาต้องไปสอบ Final ของหลักสูตรปริญญาโท แต่ก็ไม่ได้ไปสอบเพราะเลือกงาน จนทำให้เรียนจบเข้าไป 1 ปี หรือคุณศักดาที่ดูแลสวนพริกประสบปัญหาในการรับมือกับภัยธรรมชาติช่วงฤดูมรสุม สวนพริกถูกน้ำท่วมเสียหายหมด ไม่มีวัตถุดิบส่งให้โรงงาน ทุกคนไม่บอกใคร เก็บปัญหาไว้คนเดียว ซึ่งผมก็ไม่ได้ใส่ใจในรายละเอียดมาก ทำให้ทุกคนมีความไม่สบายใจซ่อนอยู่ ถึงขั้นคิดอยากหยุดหรือเลิกกิจการไปเลย แต่สุดท้ายเราก็มาคิดว่าต้องแก้ไข Mindset หันหน้ามาคุยกันว่า ทุกคนจะปรับตัวช่วยเหลือเกื้อกูลกันให้มากขึ้นได้อย่างไร มาด้วยกัน เราก็ต้องไปด้วยกัน” คุณศักดา กล่าว

การ Fail จากการที่เพื่อนไม่สื่อสารกันไม่ใช่ปัญหาเดียวของการทำธุรกิจ ยังมีอีกหลายเรื่อง ที่ผู้ประกอบการมือใหม่ทั้ง 3 คนต้องเรียนรู้จากการทำธุรกิจร่วมกัน คุณกาญจนากล่าวว่า ธุรกิจ เริ่มต้นมาจากการขอกุณงานวิจัยจาก สกว. ทำให้ไม่ได้วางแผนทางการเงินไว้เลย เมื่อผลิตสินค้าและขายได้จริง เงินทุนกลายเป็นสิ่งสำคัญเนื่องจากต้องผลิตสินค้าสต็อกไว้รอจำหน่าย จำเป็นต้องมี เงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอ เก็บสำรองเป็นสภาพคล่องไว้ นอกจากนี้การวาง Business Model ที่ทำไว้ตั้งแต่แรกและคิดว่าดีที่สุดแล้วแต่เมื่อกิจการขยายขึ้น ทุกอย่างเพิ่มขึ้นหมด จำเป็นต้องปรับเปลี่ยน ตลอดเวลาตามความเหมาะสมในแต่ละช่วง

“เรารู้จัก EXIM BANK ผ่านการเข้าร่วมโครงการของมหาวิทยาลัยทั้งภาครัฐและเอกชน โครงการแรกที่เข้ามาร่วมมือคือ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออกของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า (EXAC) เรานำผลิตภัณฑ์น้ำพริกที่กำลังพัฒนาใหม่มาขอคำปรึกษาและทาง EXAC ออกแบบให้เรา ในช่วงนั้นบริษัทกำลังดีลธุรกิจกับคู่ค้าที่สิงคโปร์ จึงได้ขอคำปรึกษาเรื่องการดำเนินการส่งออก หลังจากใช้บริการประกอบการส่งออกแล้วก็เริ่มติดต่อขอสินเชื่อผู้ส่งออกป้ายแดง เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพราะบริษัทเพิ่งรู้ว่าเมื่อส่งออกสินค้าไปแล้ว คู่ค้าจะตรวจเช็คสินค้าว่าถูกต้องเรียบร้อย จึงจะถึงขั้นตอนชำระเงิน เมื่อได้รับชำระค่าสินค้าแล้วจึงจะนำเงินไปชำระคืนหนี้ ดังนั้น จะมีช่วงที่มีสภาพคล่อง การได้สินเชื่อมาช่วยก็ทำให้มีเงินทุนผลิตสินค้าเพิ่มรับออเดอร์ได้มากขึ้น” คุณกาญจนากล่าว

คำแนะนำสำหรับคนตัวเล็ก

ปัญหาที่เกิดจากการทำธุรกิจกับเพื่อนเป็นเหตุการณ์ที่พบได้ทั่วไป แต่การแก้ไขและประคองให้ธุรกิจเดินหน้าต่อไปได้เป็นเรื่องที่คุณคัดค้านกล่าวว่าไม่ง่ายที่จะประคองให้ทั้งธุรกิจและความสัมพันธ์ดำเนินต่อไป จึงอยากแนะนำคนที่พร้อมลงทุนกับเพื่อนต้องใส่ใจและแบ่งปันความรู้สึก และให้กำลังใจกัน เพราะปัญหานี้ในที่สุดแล้วจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท การทำธุรกิจไม่ว่าแผนงานจะดีแค่ไหน หากขาดการใส่ใจในรายละเอียด ก็อาจทำให้ไปถึงเป้าหมายได้ช้า หรือประสบปัญหาห้วงทางเรื่องเล็ก ๆ อาจกลายเป็นเรื่องใหญ่ได้

นอกจากนี้ จะต้องเป็นคนใฝ่รู้ พัฒนาตัวเองตลอดเวลา หากความรู้ทั้งด้านธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความแตกต่าง โดยเฉพาะผู้ที่ทำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสินค้าเกษตรเพราะผลิตภัณฑ์ที่ทำออกมาหน้าตาจะคล้ายคลึงกันต้องนำเอานวัตกรรมใส่เข้าไปทำให้สินค้าแตกต่างโดดเด่นไม่เหมือนใครเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ต้องแสวงหาโอกาสให้กับธุรกิจด้วยการเข้าร่วมโครงการกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน หาช่องทางใหม่ ๆ ในการจำหน่ายสินค้า

ถอดบทเรียนจากการทำธุรกิจ โดย EXIM BANK

การเริ่มต้นธุรกิจด้วยการใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นความเสี่ยงประเภทหนึ่งของการทำธุรกิจ ก่อนจะร่วมมือกันต้องพูดคุยกันให้เข้าใจว่า แต่ละคนมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างไร มี Lifestyle การใช้ชีวิต มีความชอบและไม่ชอบเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร เพื่อให้มีเป้าหมายการทำงานที่ตรงกัน หลังจากนั้นควรตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรในเรื่องของการกำหนดบทบาทหน้าที่ กำหนดค่าตอบแทน ของผู้ร่วมหุ้นให้ชัดเจน เพราะการใช้ใจทำงานมักจะวัดค่าไม่ได้ ต้องไว้ว่างใจ ให้เกียรติ ไม่ก้าวท่ายหน้าทีของคนอื่น และเมื่อเกิดปัญหาเรื่องงานก็ต้องพูดคุยสื่อสารกันด้วยเหตุผล ไม่ใช่ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการเอื้อประโยชน์ต่อกันเป็นสองมาตรฐานในที่ทำงานทำให้เสียระบบการควบคุมงาน จะต้องจัดทำบัญชีให้โปร่งใสตรวจสอบได้ ค่าใช้จ่ายส่วนกลางไม่ว่าจะมากหรือน้อยจะต้องมีหลักฐานการเบิกจ่ายที่ชัดเจน

การทำธุรกิจโดยใช้แหล่งเงินทุนจากหน่วยงานต่าง ๆ แม้จะไม่ได้ลงทุนเอง แต่ก็จะต้องมีการวางแผนล่วงหน้าทั้ง 2 ด้านคือ หากกิจการขยายตัวได้ดี จะหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมจากที่ไหน และจะดำเนินการอย่างไรต่อ ในขณะที่เดียวกันต้องวางแผนรับมือหากกิจการไม่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ จะแก้ไขปัญหาวางไร

EXIM BANK พร้อมสานพลังร่วมกับพันธมิตรในการให้บริการเติมความรู้ เติมโอกาส และเติมเงินทุนตลอดวงจรธุรกิจ สนใจปรึกษาปัญหาธุรกิจกับ EXIM BANK โทร. 0 2169 9999